

Rabo StartProof Ondernemingsplan

De SoftwareShop standaard de beste

Voorbeeld

(Persoonlijke-, bedrijfs-, product- of opleidingsgegevens en namen zijn weggelaten of fictief gemaakt!)

1. De ondernemer	2
1.1 Persoonlijke gegevens	2
1.2 Persoonlijke motieven	2
1.3 Persoonlijke kwaliteiten	3
<hr/>	
2. Het Marketingplan	5
2.1 De onderneming	5
2.2 Idee	5
2.3 De markt	6
2.3.1 De markt in beeld	6
2.3.2 Doelgroepen	7
2.3.3 Concurrentie	7
2.4 Bedrijf en product in de markt	8
2.5 De marketing mix	8
2.5.1 Product	8
2.5.2 Prijs	9
2.5.3 Plaats	9
2.5.4 Promotie	9
2.5.5 Personeel	10
2.6 Doelstellingen	10
2.6.1 Kwantiteit	10
2.6.1 Kwaliteit	10
<hr/>	
3. Het Financieel Plan	11
3.1 Investeringsplan	11
3.2 Financieringsplan	12
3.3 Exploitatiebegroting	13
3.4 Liquiditeitsprognose	15

1 De ondernemer

1.1 Persoonlijke gegevens

Hier vult u al uw persoonlijke gegevens in. Van uzelf en uw eventuele zakenpartners.

Naam	E. Ruinh (fictief)
Geslacht	man
Adres	
Postcode	
Woonplaats	
Telefoonnummer	
Faxnummer	
E-mailadres	
Mobiel nummer	
Geboortedatum	23-01-1964
Nationaliteit	Nederlandse
Ik heb een levenspartner	Ja
Naam partner	Ellen
Geboortedatum partner	18-06-1959
Burgerlijke staat	Samenwonend
Ik ben getrouwd onder huwelijkse voorwaarden	Samenlevingscontract
Ik heb een samenlevingsovereenkomst	Nvt
Kinderen	Nee
Opleiding(en)	Basisonderwijs (6 jaar) VWO (diploma) HTS Informatica Communicatie systemen Beveiliging van netwerken Multimedia
computertalend:	HTML, xml / xsl, c / c++, MS.NET, asp, Delphi, Java / J2EE (jsp icm xml en xsl) Verkoopcursussen Menagementcursussen
Werkervaring	
Bijzonderheden	

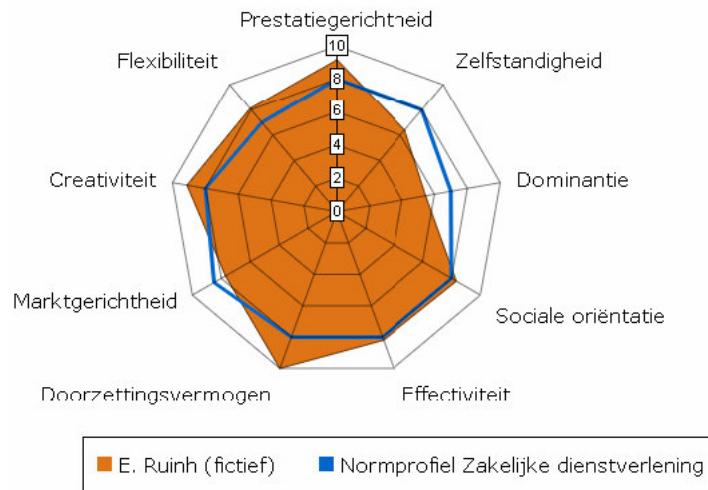
1.2 Persoonlijke motieven

In februari 1993 ben ik gestart in de automatisering met heel veel plezier en vreugde en het bleek al snel dat ik niet alleen oog heb voor techniek maar ook voor de klant. Vooral het vertalen van de behoefte van de (zakelijke) klant naar een functioneel en uiteindelijk technisch ontwerp, blijken mijn sterkte punten te zijn. Dit klantcontact vind ik zelf het belangrijkste motief waarom ik een eigenbedrijf wil starten. Ik ben in staat zelf in contact te komen met klanten en deze op zo'n manier te bedienen, dat een persoonlijke band wordt opgebouwd. Klanten vragen ook altijd naar mij. Dit motiveert mij om dit voor mijzelf te gaan doen, dan dat ik dit voor mijn baas blijf doen. Ook kan en mag ik een aantal klanten meenemen bij de start van mijn bedrijf. Ook zal mijn baas mij in het begin nog inhuren voor de vertaling van klantenwensen in een functioneel ontwerp. Dit biedt een goede steun in de rug. Hij

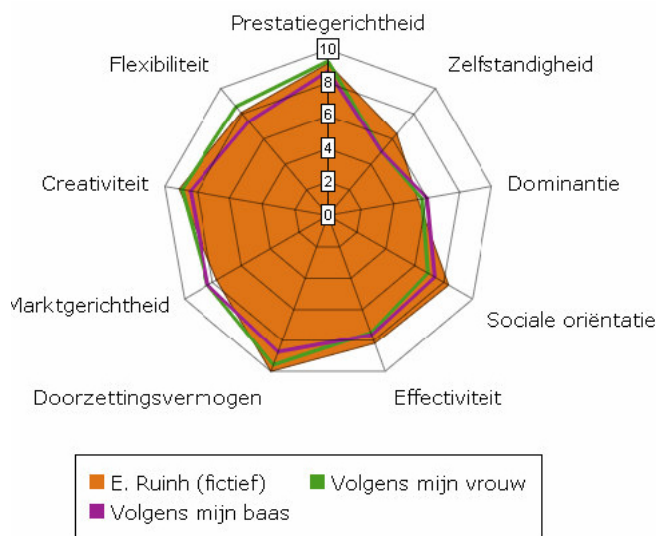
staat dan achter mijn plan.

1.3 Persoonlijke kwaliteiten

Voor een betrouwbaar inzicht in mijn ondernemerskwaliteiten heb ik de E-Scan Ondernemerstest gedaan die door de Rabobank wordt aanbevolen. Hieronder staat een beknopte uitwerking van het uitgebreide persoonlijke rapport. Eerst wordt mijn ondernemersprofiel getoond ten opzichte van het normprofiel voor de branche Zakelijke Dienstverlening.



Hieronder staat het resultaat van mijn ondernemersprofiel afgezet tegen het profiel volgens mijn vrouw en volgens mijn baas. Binnen de E-Scan Ondernemerstest bestaat de mogelijkheid een met 360 graden feedback uit te voeren. Hiervoor heb ik mijn vrouw en mijn baas gevraagd de E-Scan Ondernemerstest over mij in te vullen, zodat ik kan zien hoe goed mijn zelfbeeld is en wat zij eigenlijk van mijn ondernemerschap vinden. Het objectiveert mijn eigen kijk om mijn kwaliteiten als ondernemer.



Sterke punten	Zwakke punten
Marktgerichtheid	Dominantie
Sociale oriëntatie	Zelfstandigheid
Doorzettingsvermogen	Slecht in administratie
Creativiteit	

Denkstijl die het meest op mij van toepassing is: Verkoper
 Denkstijl die het minste op mij van toepassing is: Pionier

Conclusie:

Mijn persoonlijk rapport van de E-Scan Ondernemerstest heb ik met een aantal mensen besproken op basis van de 360 graden feedback van de E-Scan Ondernemerstest. Hieruit is de volgende conclusie gekomen. Ik herken mijzelf in het geschetste profiel. Vooral mijn sterkste punten Marktgerichtheid en Sociale oriëntatie worden ook door mijn vrouw en mijn huidige baas herkend. Dit sluit ook volledig aan bij mijn ondernemersdenkstijl van Verkoper/ Vakman. Ik vind het leuk om met mensen om te gaan, maar vooral ook om ze te helpen. Ik heb gemerkt dat dit vertrouwen scheidt en dat is de basis van waaruit mijn verkoop plaatsvindt. Maar ook mijn zwakkere punten Zelfstandigheid en Dominantie worden door mijn vrouw en baas herkend. Ik heb graag mensen om mij heen. Daarin zie ik anderen als hun gelijke en niet als hun meerdere. Inderdaad neem ik beslissingen graag in overleg met anderen. Ik wil weten wat hen bezig houdt en wat hen motiveert. Het is niet zozeer dat ik zelf niet durf te besluiten, maar vooral omdat ik de visie en mening van anderen juist waardeer. Dat dit voor het zelfstandig ondernemerschap een probleem kan vormen, begrijp ik. Daarom heb ik er voor gezorgd dat ik iemand buiten het bedrijf bij wie ik altijd te rade kan gaan. Iemand die ik zeer waardeer en respecteer. Mijn vader, hoewel niet deskundig op automatiseringsgebied, kan heel goed luisteren, maar is wel altijd kritisch en weet mij altijd mijn blinde vlekken zichtbaar te maken. Hij wil deze 'adviseursrol' graag vervullen. Daarnaast heb ik een goede boekhouder gevonden, die mij wil helpen zelf mijn administratie op te zetten en uit te voeren.

2 Het Marketingplan

2.1 De onderneming

Hier vult u de reeds bekende bedrijfsgegevens in.

Handelsnaam	De Software Shop Gecheckt op	www.bmb-bbm.org
Inschrijvingsnummer Kvk		Kamer van Koophandel
Rechtsvorm	Eenmanszaak	Belastingdienst Notaris Kamer van Koophandel
Wie doet de administratie?	Zelf & Extern administratiekantoor	
Tarief omzetbelasting	19%	Belastingdienst
Frequentie van betalen omzetbelasting	Per kwartaal	Belastingdienst
BTW nummer		Belastingdienst
Leveringsvoorwaarden geregeld?	Ja, via fenit (www.fenit.nl)	Verkrijgbaar via uw branchevereniging
Vergunningen	nvt	Overheidsloket Kamer van Koophandel
Subsidies	nee	Subsidiewijzer Rabobank Subsidieshop Subsidies voor Export
Verzekeringen	Aansprakelijkheid / Overlijdensrisico / Arbeidsongeschiktheid / Ziektekosten / Bedrijfsschade	Verzekeringen voor startende ondernemers

2.2 Idee

Hardware en software zijn er in alle maten en soorten. Door de concurrentie worden ze soms tegen bodemprijzen verkocht, voor service is er vaak geen plaats. Terwijl de zakelijke consument wel behoefte heeft aan deze service. Maar er bestaat wantrouwen dat deze discounters wel die service kunnen bieden. Of zoals vaak het geval blijkt er behoefte is aan maatwerk van (standaard) software oplossingen. Vooral bij de integratie van systemen. Precies op deze behoefte wil De SoftwareShop inspelen. De totale en persoonlijke service is daarbij het onderscheidende vermogen. Dat is de toegevoegde waarde van De SoftwareShop in vergelijking met de (grotere) concurrenten. Het is met name de dienstverlening rondom software waaraan bedrijven behoefte hebben en door schade en schande steeds vaker bereid zijn extra te betalen. Als het maar geregeld wordt en dat is precies wat wij garanderen! Altijd Perfect & Persoonlijk.

Maatwerk software voor integratie (standaard) kantoorssystemen. Software die niet aan het primaire proces gerelateerd is, worden vaker standaard ingekocht. De klant heeft echter dan vaak het probleem van integratie met andere (primaire) systemen. Een work-around, meestal opgevangen door medewerkers is het gevolg. Dit betekent dat extra minder zichtbare kosten worden gemaakt. Terwijl het systeem juist kosten moest besparen. Integratie van de systemen is de oplossing, maar vergt gedegen kennis van de (standaard) systemen en kennis van softwareontwikkeling. En dat is nu juist de specialiteit van De SoftwareShop. Door de grote kennis van en ervaring met (standaard) softwarepakketten, is gebleken dat grote voordelen behaald kunnen worden. Voor maatwerk is een gedegen studie van het (primaire) bedrijfsproces noodzakelijk. Door hierin ook de integratie met gebruikte standaard softwarepakketten te nemen, ontstaat echt voordeel voor de klant.

2.3 De markt

2.3.1 De markt in beeld

IT-dienstverlening

Algemeen

Tot de branche worden de volgende bedrijven gerekend: systeemhuizen, adviesbureaus op het gebied van automatisering, systeemontwikkelings-, systeemanalyse- en programmeerdiensten, computercentra, dataentrybureaus, databanken en bedrijven die zich bezighouden met onderhoud en reparatie van computers en kantoormachines en overige dienstverlening op het gebied van automatisering.

Aantal bedrijven: circa 18.000. Het aantal kleine bedrijven groeit nog steeds. Het grootste deel van de brancheomzet wordt gegenereerd door circa 300 grote ondernemingen.

Aantal medewerkers: circa 150.000 (43.000 fte's).

Ontwikkelingen 2003

De omzet steeg met 0,1%, terwijl een groei van 4,2% was voorspeld. Ook de salarissen in de IT- branche zijn in 2003 weer gestegen.

Omzet: 11,25 mld.

Omzetzakelijke segment. Per deelmarkt: hardware + 1,5%, IT-dienstverleners -/ - 11,4%, softwaremarkt + 8,6%, supplies + 0%. Consumentenmarkt: hardware + 2,0% en software + 2,2%.

Rendement: gemiddeld 8%.

Trends

- Om kosten te besparen verplaatsen Nederlandse bedrijven IT-werkzaamheden naar lagelonenlanden als India.
- De omvang van ondernemingen speelt een belangrijke rol. Grote opdrachtgevers zijn bij outsourcing eerder geneigd een contract aan te gaan met internationaal opererende grote IT-ondernemingen. Dit resulteert in een verdere consolidatie van IT-dienstverleners. Kleine opdrachtgevers zoeken juist de kleinere IT-dienstverleners, zeker op het gebied van software (ontwikkeling).

Kansen en bedreigingen

- Ondanks een verruiming van de arbeidsmarkt blijft er een tekort bestaan aan goed opgeleide ITspecialisten die bijvoorbeeld kennis hebben van zorginstellingen.
- Op langere termijn is de lage instroom bij bètastudies een bedreiging voor het potentieel van hoogopgeleide medewerkers.
- De overheid heeft in samenwerking met het bedrijfsleven een innovatieplatform opgestart. Dit biedt kansen voor de IT-markt, evenals de verhoging van de subsidies in het kader van de Wet bevordering speur- en ontwikkelwerk

Perspectief

Na twee moeilijke jaren toont de Nederlandse IT-markt in 2003 weer een licht herstel. De eerste maanden van 2004 bevestigen dit beeld. IT-bedrijven hebben over de gehele linie genomen meer opdrachten en met de doorgevoerde kostenbesparingen is er weer ruimte voor verbetering van de rendementen. Nog steeds zijn ondernemingen evenwel uitermate kritisch bij het verrichten van investeringen in automatisering. Een heldere communicatie omtrent voor- en nadelen en duidelijke afspraken over het implementatietraject van een automatiseringsproject zijn daarom erg belangrijk. Daarnaast tekent zich in de markt een verandering af. Steeds meer bedrijven zijn niet meer geneigd automatiseerders in te huren, maar brengen hun IT-afdeling in haar geheel onder bij één leverancier. Dit vereist kennis van de markt van de opdrachtgever en vraagt om specialisatie. Voor het jaar 2004 wordt voor de IT als geheel een marktgroei verwacht van circa 4%. Deze toename wordt vooral gedragen door de groeiende markt voor hardware (+ 7%) en software (+ 12%). Vooral de aantrekkende investeringen in het bedrijfsleven zorgen voor deze groei. Dienstverlenende IT-bedrijven daarentegen verwachten opnieuw een daling van de omzet, al valt deze daling met circa 8,5% lager uit dan in 2003. IT-bedrijven kunnen een belangrijke rol spelen bij het streven van de overheid om administratieve lasten terug te dringen. Door op elkaar afgestemde programma's te ontwikkelen wordt niet alleen informatieverstrekking aan de overheid eenvoudiger, maar ook informatieverstrekking van de overheid (bijvoorbeeld over sociale verzekeringswetten). De arbeidsmarkt voor IT-specialisten lijkt zich in 2004 weer licht te herstellen.

2.3.2 Doelgroepen

MKB bedrijven in de regio Amsterdam. Verdere onderverdeling naar branche is niet van belang. Hele (branche) specifieke software wordt eigenlijk altijd op maat gemaakt. Standaard software pakketten worden in elk kantoor(functie) toegepast. Voor bepaling van de omvang van de potentiële doelgroepen zijn de gegevens gebaseerd op cijfers van de gemeente en het CBS.

Doelgroep	2004
Bedrijven in MKB Amsterdam regio met minder dan 50 werknemers*	45.535

Daarnaast zal in eerste instantie vooral de doelgroep worden bediend die ik nu bij mijn huidige baas bedien. Mijn baas is hier overigens van op de hoogte en stimuleert mijn stap. Zijn bedrijf richt zich op de grotere opdrachtgevers, gezien ook de onderhoudscontracten die zijn afgesloten. Kleinere opdrachtgevers maar met grotere en specifiekere maatwerk of systeem integratie oplossingen, behoren niet tot zijn focus. Dit is dan ook het deel dat ik zal overnemen en mij met mijn bedrijf op ga richten. We zijn dus aanvullend aan elkaar.

Daarnaast zal in eerste instantie vooral de doelgroep worden bediend die ik nu bij mijn huidige baas bedien. Mijn baas is hier overigens van op de hoogte en stimuleert mijn stap. Zijn bedrijf richt zich op de grotere opdrachtgevers, gezien ook de onderhoudscontracten die zijn afgesloten. Kleinere opdrachtgevers maar met grotere en specifiekere maatwerk of systeem integratie oplossingen, behoren niet tot zijn focus. Dit is dan ook het deel dat ik zal overnemen en mij met mijn bedrijf op ga richten. We zijn dus aanvullend aan elkaar.

2.3.3 Concurrentie

Hoewel in Amsterdam er 2588 (2003, bron: Cijfers en Trends) bedrijven zijn in software, data- en hardwareservices, kunnen zij niet als concurrent worden aangemerkt. Veelal zijn het bedrijven die ieder een specialisme of niche bedienen. Zo ook voor het deel waarop ik mij ga richten. Het betreft vooral de integratie van (standaard) systemen waarin begrip en kennis van die systemen noodzakelijk is. Die kennis en ervaring hebben slechts enkelen. Van hen werkt het merendeel bij de grote multinationals. Eén van hen is anderhalf jaar geleden gestart met

een eigen bedrijf. Ik ken hem goed en spreek regelmatig over zijn bedrijf. Hij kan het werk aan, maar soms betreft het opdrachten waar je beter met z'n tweeën aan kunt werken. In het verleden heeft hij voor opdrachten capaciteit bij ons ingekocht. In de toekomst zal dit nog vaker voorkomen. Andersom biedt zijn specialisme mogelijkheden voor mijn bedrijf straks om capaciteit bij hem in te kopen. Het biedt op korte termijn de noodzakelijke buffer voor de grote(re) opdrachten.

2.4 Bedrijf en product in de markt

Intern (uw bedrijf)		Extern (de markt)	
Strengths (sterktes)	Weakness (zwaktes)	Opportunities (kansen)	Threats (bedreigingen)
Flexibiliteit	Klein (dus kwetsbaar)	Niche markt, weinig spelers / concurrentie	Slappe economie: ICT investeringen worden uitgesteld door MKB
Specialistische kennis	Capaciteit, zeker in et geval van grotere complexere opdracht.	Klantenbestand mee van huidige werkgever	
Hoe ga ik hiermee om?	Hoe ga ik hiermee om?	Hoe ga ik hiermee om?	Hoe ga ik hiermee om?
Keuze :Versterken.Snel inspelen op vragen uit de markt door offertes snel uit te doen. Klanten vinden dat heel belangrijk, ik ook.	Keuze : Aanvullen. Collega uit Amsterdam waar ik capaciteit en kennis kan inkopen.	Keuze : Aanvallen. In het begin vooral concentreren op deze klantengroep en van daaruit uitbouwen.	Keuze :Verdedigen Aantonen dat besparing kan worden bereikt door systeem integratie: minder metingen nodig.

2.5 De marketing mix

2.5.1 Product

Software die niet aan het primaire proces gerelateerd is, worden vaker standaard ingekocht. Echter bedrijven hebben dan vaak het probleem van integratie met andere meer eigen systemen. En dat is nu juist de specialiteit van De SoftwareShop. Door de grote kennis van en ervaring met (standaard) softwarepakketten, is gebleken dat grote voordelen behaald kunnen worden. Voor maatwerk is een gedegen studie van het (primaire) bedrijfsproces noodzakelijk. Door hierin ook de integratie met gebruikte standaard softwarepakketten te nemen, ontstaat echt voordeel voor de klant.

Daarnaast is het op termijn (over ongeveer 1,5 a 2 jaar) ook de bedoeling standaard softwarepakketten aan te bieden. Daarbij wordt een totaal aanbieder gedaan. Dit betekent dat de softwarepakketten waar nodig of zelfs noodzakelijk worden geïntegreerd met andere meer (branche) specifieke software systemen. De marge op de softwarepakketten wordt doorgegeven aan de klant. De shop gedachte heeft betrekking op de totaalaanbieder. Je kunt alles in één kopen. De SoftwareShop biedt (standaard)softwarepakketten inclusief integratie met reeds aanwezige systemen.

2.5.2 Prijs

Gewerkt wordt met een uurprijs van € 60,-. Vooraf wordt een inschatting gemaakt van het aantal uren dat een opdracht met zich meebrengt. Op basis hiervan wordt een offerte afgegeven, met 10% marge op het totaalbedrag. Dit laatste omdat soms nog wel eens bepaalde problemen vooraf niet zichtbaar waren of konden zijn. Dit geeft enige speling maar wel zekerheid aan de klant. Bij grotere opdrachten wordt soms ook een onderhoudscontract afgesloten. Ook hier geldt weer dat vooraf wordt ingeschat wat er mogelijk aan onderhoud wordt gerekend en daarvoor wordt een maandbedrag afgesproken. Zaken die niet tot het onderhoud van de software behoren worden wel apart afgerekend tegen het normale uurtarief.

Voor mijn huidige werkgever waarvoor straks ook opdrachten zullen worden betrokken, wordt een korting gegeven. De korting bedraagt €10,- per uur.

In hele enkele gevallen wordt ook wel eens een lagere prijs gerekend, omdat het een grote opdracht betreft, maar waarbij de doorlooptijd flexibel is. Dit betekent dat de werkzaamheden beter over de weken of maanden heen verspreid kunnen worden. Dit levert voor de klant een voordeel op.

Voor het financiële hoofdstuk wordt daarom gerekend met een gemiddeld gerealiseerde prijs van € 47,43 per uur.

2.5.3 Plaats

In het begin zal ik van uit huis gaan werken. Merendeel van de tijd kan ik op mijn thuishkantoor werken aan de maatwerk oplossingen voor de klant. Dat hoef ik niet bij de klant te doen. Implementatie van de software wordt natuurlijk wel bij de klant verricht. Ook acquisitie- en offertebebesprekingen zullen bijna altijd bij de klant plaatsvinden. Een ontvangstfunctie is daarom niet nodig. Ook de te maken internet softwareshop zal vanuit mijn thuishkantoor worden gerealiseerd. Ook daarvoor is geen ontvangstruimte nodig. Bij mij thuis zal de garage worden omgebouwd tot kantoor. Dit thuishkantoor heeft dan ongeveer 30 m². De auto kan voor de garage worden geparkeerd. De ombouw heeft geen grote ingrijpende gevolgen. De kosten voor de verbouwing worden geschat op ongeveer €9.000,-.

Het thuishkantoor biedt wel ruimte voor overleg met leveranciers of collega ondernemers die mee werken aan een bepaalde opdracht. Ook is er ruimte voor twee werkplekken, voor het geval een werknemer wordt aangenomen.

2.5.4 Promotie

Verwacht wordt dat ongeveer 40% van de voor ontwikkeling beschikbare tijd van de huidige werkgever komt Dit loopt af voor de opvolgende jaren. Terwijl de opdrachten door eigen marketinginspanningen in het begin ongeveer 30% bedragen van de voor softwareontwikkeling beschikbare tijd. Dit percentage loopt op in de opvolgende jaren. Voor deze 30% wordt voornamelijk ingezet op bestaande opdrachtgevers. Doorgaans blijkt ook dat bestaande opdrachtgevers met vervolg opdrachten komen, als gevolg van de groei van die bedrijven. Daarnaast wordt ook ingespeeld op het huidige netwerk. Door met bepaalde belangrijke spelers in de markt te gaan uiteten, wil ik bij hen duidelijk maken dat ik voor mijzelf ga beginnen en dat ik zoals ook in het verleden hen kan helpen met hun IT problemen. Ook familie en vrienden zal ik inlichten. Verder ga ik ook bij verschillende netwerken aansluiten. En zal ik ook regelmatig bezoeken brengen aan beurzen en congressen, zoals ik dat nu voor mijn huidige baas ook al doe. Ook wil ik voor mijn website een bepaalde internetstrategie uitzetten. Dit zal niet alleen bestaan uit zoekmachine marketing, maar ook door heel gericht banners te plaatsen bij bepaalde softwarepakketten, waar ik veel ervaring mee heb. Daarnaast kan ik ook met bepaalde softwareleveranciers van standaardpakketten een link of zelfs advertorial op hun website krijgen. Voor hen ben ik aanvullend omdat ik ervoor zorg dat hun product maximaal wordt benut.

2.5.5 Personeel

Ik start als zelfstandig ondernemer, zonder personeel in dienst. Voor de eerste jaren wordt geen personeel voorzien. Wel zal waar nodig en wellicht ook waar mogelijk worden samengewerkt met een collega. Dit is een zelfstandig ondernemer die ook kennis en ervaring heeft in maatwerkoplossingen rondom integratie (standaard) systemen. Daarnaast hebben we gesproken over dat hij een stagiaire/ medewerker aanneemt op het moment dat het werk ons boven het hoofd begint te groeien. Wij zullen dan gezamenlijk zorgen voor het overbrengen van onze specialistische kennis en het opleiden naar onze maatstaven. Door een gezamenlijke kracht te delen, wordt een dergelijke investering makkelijker te nemen en te dragen. Het moment waarop dit zal plaatsvinden, wordt in onderling overleg bepaald.

2.6 Doelstellingen

2.6.1 Kwantiteit

Doelstellingen voor de eerste drie jaren zijn de volgende omzetten te behalen, respectievelijk € 36.663 het tweede jaar: € 42.163 en het derde jaar: € 46.290. Daarnaast streef ik voor 60% bezig te zijn met het ontwikkelen van software. Dit geldt overigens niet voor de eerste drie jaren. Dit heeft vooral te maken dat je naam in de markt gevestigd moet gaan worden, daarbij heb ik een voorzichtig scenario gekozen. De resterende tijd is vooral nodig voor marketing en verkoop en administratie. De eerste drie jaren verwacht ik declarabel te zijn; het eerste jaar: 42%, het tweede jaar: 48% en het derde jaar: 51%. Dit betekent dat ik in het derde jaar nog 9% onder mijn streven zit van 60% declarabel. Nogmaals dit is een voorzichtig scenario. Deze tijd resterende tijd zal ik opvullen met de marketing en verkoop.

2.6.1 Kwaliteit

Als kwalitatieve doelstellingen heb ik uiteraard dat ik zo min mogelijk klachten krijg over mijn maatwerk oplossingen. Ik ga ervan uit dat ik kwaliteit lever als ik minder dan drie klachten/ problemen (die door mijn toedoen zijn veroorzaakt) krijg per maatwerkoplossing. Een andere doelstelling is dat ik bij de klanten die ik bedien voor 80% een vervolg opdracht krijg. Als laatste doelstelling voor mijn kwaliteit zie ik het aantal opdrachtgevers dat een nieuwe opdrachtgever aandraagt. Als meer dan de helft dit doet, is dat voor mij een waardering en bewijs van mijn kwaliteit. Uiteindelijk wil ik groeien naar de status van expert, door ook gevraagd te worden voor bepaalde bladen te mogen reageren of te schrijven over mijn vak.

3 Het Financieel Plan

3.1 Investeringsplan

Hoeveel geld heb ik nodig?

Investeringsbegroting		
Vaste activa		
	Bedrag	
Huisvesting: verbouwing	€ 9.000,00	Verbouwing garage
Inventaris / machines	€ 2.100,00	PC met toebehoor
Vervoermiddelen		
Goodwill		
Overig		
Totaal vaste activa	€ 11.100,00	
Vlottende activa		
	Bedrag	
Voorraad		
Debiteuren		
Aanloopkosten		
Voorfinanciering BTW	€ 2.109,00	19% op verbouwing en PC
Waarborgsom / Bankgarantie		
Kasgeld		
Onvoorzien		
Totaal vlottende activa	€ 2.109,00	
Totaal Investering	€ 13.209,00	

3.2 Financieringsplan

Waar haal ik mijn geld vandaan?

Financiering	
Eigen vermogen	
	Bedrag
Spaargeld	€ 5.000,00
Achtergestelde lening familie, vrienden, kennissen	
Inbreng bedrijfsmiddelen ('reeds aangeschaft')	
Totaal eigen vermogen	€ 5.000,00
Vreemd vermogen lang	
	Bedrag
Lening van de bank	€ 5.000,00
Lease	
Familielening	€ 3.209,00
Overig (oa. BBZ lening)	
Totaal vreemd vermogen lang	€ 8.209,00
Vreemd vermogen kort	
	Bedrag
Krediet van de bank	
Leverancierskrediet	
Overig	
Totaal vreemd vermogen kort	€ 0,00
Totaal vermogen	€ 13.209,00

3.3 Exploitatiebegroting

Hoe zien mijn opbrengsten en kosten er de eerste 3 jaar uit?

Exploitatiebegroting			
	1e jaar	2e jaar	3e jaar
Omzet (excl. BTW)	€ 36.663,00 *	€ 42.163,00	€ 46.290,00
Inkoopwaarde van de omzet			
Werk door Derden			
Bruto winst	€ 36.663,00	€ 42.163,00	€ 46.290,00
Kosten			
A. Huisvesting	€ 500,00	€ 600,00	€ 550,00
B. Verkoop	€ 1.500,00	€ 750,00	€ 750,00
C. Kantoor	€ 350,00	€ 300,00	€ 350,00
D. Opleiding	€ 0,00	€ 750,00	€ 750,00
E. Accountant	€ 500,00	€ 750,00	€ 750,00
F. Afschrijving	€ 1.600,00	€ 1.600,00	€ 1.600,00
G. Rente	€ 493,00	€ 433,00	€ 313,00
Totale kosten	€ 4.943,00	€ 5.083,00	€ 5.083,00
Bruto Bedrijfsresultaat	€ 31.720,00	€ 37.080,00	€ 41.227,00
Af te dragen winstbelasting	Indicatie: voor BV 35% van Bruto Bedrijfsresultaat		
Netto Bedrijfsresultaat	€ 31.720,00	€ 37.080,00	€ 41.227,00
Privé uitgaven	€ 22.000,00	€ 26.000,00	€ 29.000,00

Indicatie inkomstenbelasting: voor Eenmanszaak, VOF 30% van bedrijfsresultaat

Totaal declarabel 60% van de beschikbare uren. Dit zijn 1104 uren op basis van 46 weken a 40 uur per week.

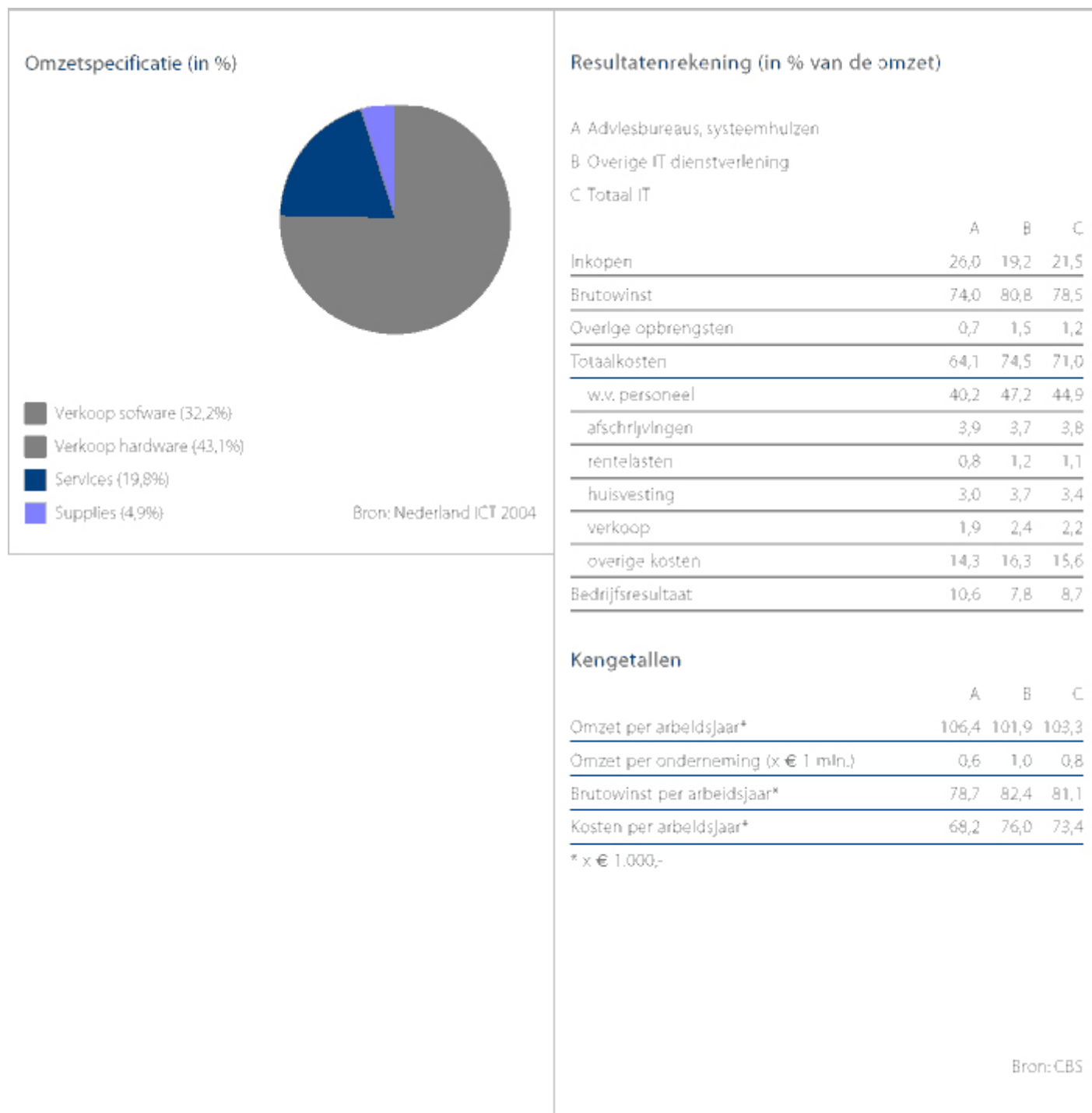
In 1e jaar wordt verwacht dat van deze beschikbare uren (1104), 70% werkelijk declarabel zijn.

*

Uren via oude baas	441,6	40%	a € 50 per uur
Uren via eigen inspanning	331,2	30%	a € 44 per uur
Totaal uren	772,8	70%	gemiddeld € 47,44

Omzet is dan: $772,8 \times € 47,44 = € 36.663,=$

TIP Dit is de situatie bij uw branchegenoten.



3.4 Liquiditeitsprognose

Hoe verlopen mijn inkomsten en mijn uitgaven?

Liquiditeitsbegroting 2006												
Inkomsten	jan	feb	mrt	apr	mei	jun	jul	aug	sep	okt	nov	dec
Ontvangsten	0	4.155	4.155	4.155	4.155	4.155	4.155	2.078	2.078	4.155	4.155	4.155
BTW ontvangsten	0	0	0	333	0	0	48	0	0	48	0	0
Totale inkomsten	0	4.155	4.155	4488	4155	4155	4203	2078	2078	4298	4155	4155
Uitgaven												
A. Huisvesting	0	0	0	0	0	298	0	0	0	298	0	0
B. Verkoop	0	595	595	0	0	0	0	0	0	0	0	0
C. Kantoor	0	298	0	0	0	0	0	0	0	0	119	0
D. Opleiding	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
E. Accountant	0	0	0	0	0	0	0	595	0	0	0	0
G. Rente	0	0	123	0	0	123	0	0	123	0	0	123
Privé-opnamen	0	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000
BTW afdracht	0	0	0	1990	0	0	1990	0	0	1327	0	0
Totale uitgaven	0	2893	2718	4585	2000	2421	3990	2595	2123	3625	2119	2123
Kasgeld	0	0	1262	2699	2602	4757	6491	6704	6187	6142	6815	8851
Wijzigingen liquide middelen	0	1262	1437	-97	2155	1734	213	-517	-45	673	2036	2032
Saldo liquide middelen	0	1262	2699	2602	4757	6491	6704	6187	6142	6815	8851	10883

Liquiditeitsbegroting 2007												
Inkomsten	jan	feb	mrt	apr	mei	jun	jul	aug	sep	okt	nov	dec
Ontvangsten	2.078	4.779	4.779	4.779	4.779	4.779	4.779	2.389	2.389	4.779	4.779	4.779
BTW ontvangsten	19	0	0	333	0	0	143	0	0	48	0	0
Totale inkomsten	2.097	4.779	4.779	5.112	4.779	4.779	4.922	2.389	2.389	4.827	4.779	4.779
Uitgaven												
A. Huisvesting	0	0	0	0	0	298	0	0	0	298	0	0
B. Verkoop	0	0	0	893	0	0	0	0	0	0	0	0
C. Kantoor	0	119	0	179	0	0	0	0	0	0	60	0
D. Opleiding	0	0	0	893	0	0	0	0	0	0	0	0
E. Accountant	0	0	0	0	595	0	0	0	0	0	298	0
G. Rente	0	0	108	0	0	108	0	0	108	0	0	108
Privé-opnamen	2.167	2.167	2.167	2.167	2.167	2.167	2.167	2.167	2.167	2.167	2.167	2.167
Aflossing lening	167	167	167	167	167	167	167	167	167	167	167	167
BTW afdracht	1.659	0	0	2.289	0	0	2.289	0	0	1.529	0	0
Totale uitgaven	3.993	2.453	2.442	6.586	2.929	2.739	4.623	2.334	2.442	4.160	2.691	2.442
Kasgeld	10.883	8.987	11.314	13.651	12.177	14.027	16.067	16.366	16.422	16.369	17.036	19.124
Wijzigingen liquide middelen	-1.896	2.326	2.337	-1.474	1.850	2.040	299	55	-53	667	2.088	2.337
Saldo liquide middelen	8.987	11.314	13.651	12.177	14.027	16.067	16.366	16.422	16.369	17.036	19.124	21.461

Liquiditeitsbegroting 2008												
Inkomsten	jan	feb	mrt	apr	mei	jun	jul	aug	sep	okt	nov	dec
Ontvangsten	2.389	5.246	5.246	5.246	5.246	5.246	5.246	2.623	2.623	5.246	5.246	5.246
BTW ontvangsten	57	0	0	323	0	0	171	0	0	57	0	0
Totale inkomsten	2.446	5.246	5.246	5.569	5.246	5.246	5.417	2.623	2.623	5.303	5.246	5.246
Uitgaven												
A. Huisvesting	0	0	0	0	0	298	0	0	0	357	0	0
B. Verkoop	0	0	0	893	0	0	0	0	0	0	0	0
C. Kantoor	0	238	0	0	179	0	0	0	0	0	0	0
D. Opleiding	0	0	0	893	0	0	0	0	0	0	0	0
E. Accountant	0	0	0	0	595	0	0	0	0	0	298	0
G. Rente	0	0	78	0	0	78	0	0	78	0	0	78
Privé-opnamen	2.417	2.417	2.417	2.417	2.417	2.417	2.417	2.417	2.417	2.417	2.417	2.417
Aflossing lening	167	167	167	167	167	167	167	167	167	167	167	167
BTW afdracht	1.907	0	0	2.513	0	0	2.513	0	0	1.657	0	0
Totale uitgaven	4.491	2.822	2.662	6.882	3.357	2.959	5.097	2.584	2.662	4.598	2.881	2.662
Kasgeld	21.461	19.416	21.841	24.425	23.112	25.001	27.288	27.608	27.648	27.609	28.314	30.679
Wijzigingen liquide middelen	-2.045	2.424	2.584	-1.313	1.889	2.287	320	39	-39	705	2.365	2.584
Saldo liquide middelen	19.416	21.841	24.425	23.112	25.001	27.288	27.608	27.648	27.609	28.314	30.679	33.263